

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data transaksi penjualan di UD Top Pangan dengan menggunakan algoritma Apriori, diperoleh delapan aturan asosiasi yang menunjukkan keterkaitan antar produk yang sering dibeli secara bersamaan oleh konsumen. Didapatkan enam Aturan dengan tingkat kepercayaan tertinggi yaitu asosiasi {Lifebuoy} → {Rinso Bubuk} dengan *confidence* sebesar 77,4% dan *support* sebesar 6,1%. {Garam} → {Gula 1Kg} dengan *confidence* sebesar 75,7% dan *support* sebesar 5,8%, {Rinso Bubuk} → {Lifebuoy} dengan *confidence* sebesar 74% dan *support* sebesar 6,1%, {Golda} → {Gudang Garam Surya 12} dengan *confidence* sebesar 73,1% dan *support* sebesar 5,1%, serta {Gudang Garam Surya 12} → {Golda} dengan *confidence* sebesar 72,1% dan *support* sebesar 5,5%. Manajemen UD Top Pangan dapat memanfaatkan hasil penelitian ini untuk strategi bundling, pengelolaan stok yang responsif, serta penataan produk yang lebih strategis berbasis hasil algoritma Apriori, guna meningkatkan efektivitas penjualan.

5.2 Saran

Adapun saran untuk penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. UD Top Pangan dapat memanfaatkan pola pembelian konsumen yang diperoleh untuk mengoptimalkan strategi penjualan. Pola tersebut dapat digunakan untuk membuat paket *bundling* produk yang sering dibeli

bersamaan, menerapkan *cross-selling* oleh kasir saat transaksi, serta menyusun rekomendasi produk melalui katalog atau promosi. Selain itu, strategi diskon kombinasi dapat diterapkan pada produk-produk yang memiliki asosiasi kuat guna meningkatkan volume penjualan. Dari sisi operasional, hasil analisis juga bermanfaat untuk mengendalikan stok, dengan memprioritaskan produk yang sering muncul dalam kombinasi transaksi.

2. Pada penelitian selanjutnya bisa membandingkan penggunaan algoritma apriori dengan algoritma lain seperti *FP-Growth*, ECLAT, atau algoritma SPADE dengan mempertimbangkan jumlah data dan mempertimbangkan integrasi produk yang dapat memberikan keuntungan tertinggi pada retail agar dapat menghasilkan output yang lebih akurat tentang analisis pola pembelian konsumen.